

# 大田区の景況

令和6年4～6月期

これは、令和6年6月～7月に調べた令和6年4～6月期区内中小企業の景気動向と、これから先3か月（令和6年7～9月期）の予想をまとめたものです。

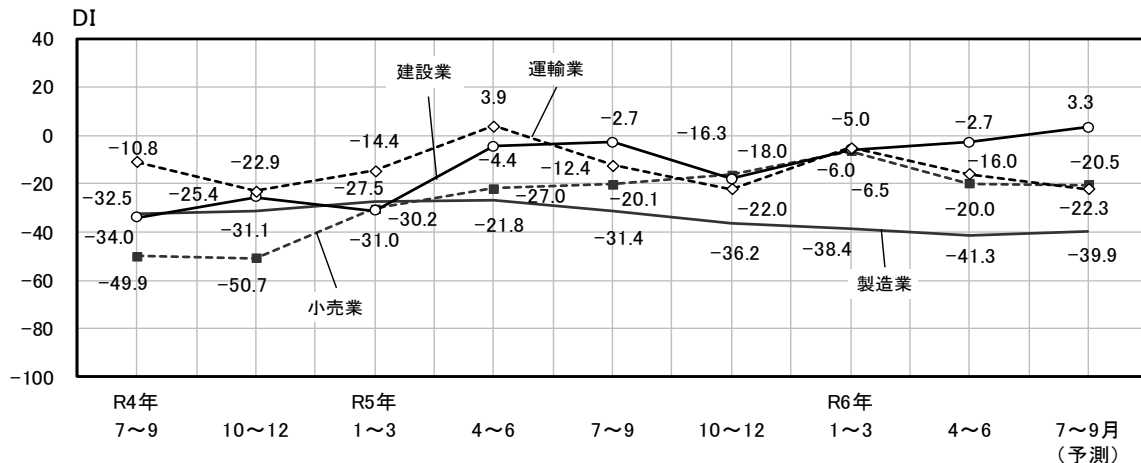
《調査の概要》

調査対象時期 令和6年4～6月  
 調査対象事業所数（うち有効回答数）  
 製造業 200社（154社） 小売業 260社（121社）  
 建設業 150社（105社） 運輸業 170社（90社）  
 調査方法 郵送アンケート調査

製造業	製造業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向がわずかに強まりました。売上額はわずかに改善し、収益はわずかに減少しました。受注残は減少が多少弱まりました。価格面では、販売価格は上昇傾向が多少弱まり、原材料価格は前期並の上昇傾向が続きました。在庫は過剰感が多少強まりました。 来期の業況は今期並の悪化傾向が続くと予想しています。
小売業	小売業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額、収益はともに非常に大きく増加から減少に転じました。価格面では、販売価格は上昇傾向が大きく強まり、仕入価格は上昇傾向が多少強まりました。在庫は多少過剰に転じました。 来期の業況は今期並の悪化傾向が続くと予想しています。
建設業	建設業全体の主要指標についてみますと、業況はわずかに持ち直しました。売上額は前期並の増加幅で推移し、収益は多少改善しました。施工高は増加幅がわずかに縮小し、受注残は減少が多少弱まりました。価格面では、請負価格は前期並の上昇傾向が続き、材料価格は上昇傾向が多少強まりました。材料在庫は品薄感が多少強まりました。 来期の業況は多少好転すると予想しています。
運輸業	運輸業全体の主要指標についてみますと、業況は悪化傾向が大きく強まりました。売上額は大きく増加から減少に転じ、収益はわずかに減少しました。価格面では、サービス提供価格は前期並の上昇傾向が続き、仕入価格は上昇傾向が多少弱まりました。 来期の業況は悪化傾向が多少強まると予想しています。

## 各業種別業況の動き（実績）と来期の予測

業況	前期(令和6年1～3月)		今期(令和6年4～6月)		来期予測(令和6年7～9月)	
	悪い	良い	悪い	良い	悪い	良い
製造業	△ 38		△ 41		△ 40	
輸送用機械器具	△ 38		△ 33		△ 35	
電気機械器具	△ 23		△ 18		△ 23	
一般機械器具、金型	△ 52		△ 58		△ 60	
金属製品、建設用金属、金属プレス	△ 37		△ 42		△ 45	
精密機械器具	△ 32		△ 41		△ 44	
小売業	△ 7		△ 20		△ 21	
家具、家電		36	△ 46		△ 39	
飲食店		10		18		41
飲食料品	△ 1			0	△ 9	
衣服、身の回り品	△ 54		△ 46		△ 20	
建設業	△ 6		△ 3			3
運輸業	△ 5		△ 16		△ 22	



# 経営上の問題点

## 【製造業】

	令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期		令和6年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	60.1 %	売上の停滞・減少	55.7 %	売上の停滞・減少	48.8 %	売上の停滞・減少	57.4 %
第2位	原材料高	30.8 %	原材料高	29.0 %	原材料高	32.8 %	原材料高	34.9 %
第3位	人材不足	22.4 %	従業員の高齢化	22.9 %	従業員の高齢化	24.8 %	人材不足	24.0 %
	従業員の高齢化	22.4 %						
第4位	受注先の減少	19.6 %	人材不足	20.6 %	人材不足	23.2 %	国内需要の低迷	20.2 %
第5位	国内需要の低迷	14.7 %	工場・機械の狭小・老朽化	17.6 %	工場・機械の狭小・老朽化	18.4 %	従業員の高齢化	19.4 %
	工場・機械の狭小・老朽化	14.7 %						

## 【小売業】

	令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期		令和6年4～6月期	
第1位	売上の停滞・減少	52.1 %	売上の停滞・減少	52.5 %	売上の停滞・減少	36.0 %	売上の停滞・減少	38.2 %
第2位	利幅の縮小	38.0 %	人材不足	31.1 %	人材不足	34.7 %	人材不足	29.4 %
					仕入先からの値上げ要請	34.7 %	仕入先からの値上げ要請	29.4 %
第3位	仕入先からの値上げ要請	31.0 %	仕入先からの値上げ要請	27.9 %	利幅の縮小	25.3 %	人件費の増加	26.5 %
第4位	人材不足	26.8 %	利幅の縮小	21.3 %	同業者間の競争の激化	18.7 %	利幅の縮小	23.5 %
					人件費以外の経費の増加	18.7 %		
第5位	人件費の増加	23.9 %	人件費の増加	19.7 %	人件費の増加	14.7 %	人件費以外の経費の増加	20.6 %

## 【建設業】

	令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期		令和6年4～6月期	
第1位	人材不足	54.7 %	人材不足	55.8 %	人材不足	53.8 %	人材不足	58.1 %
第2位	材料価格の上昇	51.2 %	材料価格の上昇	40.7 %	材料価格の上昇	44.0 %	材料価格の上昇	41.9 %
第3位	売上の停滞・減少	37.2 %	売上の停滞・減少	27.9 %	下請の確保難	24.2 %	売上の停滞・減少	23.0 %
第4位	利幅の縮小	15.1 %	人件費の増加	22.1 %	売上の停滞・減少	20.9 %	人件費の増加	20.3 %
	下請の確保難	15.1 %						
第5位	人件費の増加	12.8 %	利幅の縮小	14.0 %	人件費の増加	19.8 %	下請の確保難	17.6 %
	後継者の不在および育成	12.8 %						

## 【運輸業】

	令和5年7～9月期		令和5年10～12月期		令和6年1～3月期		令和6年4～6月期	
第1位	人材不足	60.8 %	人材不足	58.0 %	人材不足	77.6 %	人材不足	73.8 %
第2位	売上の停滞・減少	49.0 %	売上の停滞・減少	36.0 %	人件費の増加	44.8 %	売上の停滞・減少	41.0 %
第3位	仕入価格の上昇	39.2 %	人件費の増加	34.0 %	売上の停滞・減少	37.9 %	人件費の増加	31.1 %
第4位	人件費の増加	33.3 %	仕入価格の上昇	32.0 %	仕入価格の上昇	31.0 %	人件費以外の経費の増加	24.6 %
第5位	車両の老朽化	21.6 %	車両の老朽化	30.0 %	車両の老朽化	17.2 %	仕入価格の上昇	21.3 %

## 公益財団法人大田区産業振興協会 技術連携相談員より

※ 公益財団法人大田区産業振興協会の技術連携相談員による巡回相談における、区内製造業企業に関する所見を掲載しています。

### 【今期における業況（売上・利益・販売価格・原材料価格等）やその要因】

- ・ 業況は「悪い」という回答が多い。売上が低下する中で、材料費高騰をはじめとした固定費の増大により、さらに利益が圧迫されている。
- ・ 一時好調であった半導体製造関連に回復の鈍化がみられる一方、商用車関連部品には回復基調が見られる。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 受注機会の減少による売上低迷が多い。高齢化も進んでおり、設備投資や新たな販路開拓が難しい。
- ・ 好況な企業では、人手不足（特にエンジニア）により拡大路線を取れないことが課題となっている傾向。

### 【区内製造業企業におけるSDGsに関連する取組について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- ・ 人材不足や高齢化が進んでいることから、SDGsに取り組む余裕がない企業が多い。
- ・ 都・区のSDGs補助金などを活用するほか、人材不足対策として外国人を雇用しているケースがある。今後は二極化が進んでいくものと考えられる。

### 【区内製造業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 金属加工を主とした製造業事業者において、事業継続を断念し、事業再構築により別業種での承継を目指す例があった。また、経営者が、廃業を選択し、被雇用者になった例も散見される。
- ・ 自社の資源を活かしつつ、営業力、特に人的なネットワークを駆使し、事業領域の拡大や新たな顧客の獲得を進めているケースがある。

## 公益財団法人大田区産業振興協会 あきない活性化コーディネーターより

※ 公益財団法人大田区産業振興協会のあきない活性化コーディネーターによる巡回相談における、区内小売業企業に関する所見を掲載しています。

### 【今期における業況（売上・利益・仕入等）やその要因】

- ・ ある事業者は「価格転嫁をすればいいという風潮があるが、安易な値上げなどできない。顧客は値上げを受容しても、店舗や商品を見る眼がその分だけ厳しくなる」と述べた。一方、値上げをして利益率を確保・向上している事業者は、値上げに見合った新たな価値の付加を追求し、成功しているように見受けられる。
- ・ 売上と利益の双方を伸ばさせている事業者は、時流を見極めて機敏に対応している。たとえば、クリーニング業において、情報通信技術の効果的な活用、表示の適正化や苦情の適切な処理、高性能機器の導入に取り組んでいる会社がある。また、菓子製造販売業の経営者には、製造や販売への注力はもとより、従業員による商品開発を通じた就業意欲の喚起や人材育成、さらには経営者自らの自己啓発などに注力する人がいる。
- ・ コロナ禍をどう乗り切ったかが現在の明暗を分け、業況は二極化している。一部の商店街では、ライフスタイルの変化に対応できなかった買い回り品小売業や飲食サービス業事業者に、コストの上昇、客数の減少、消費者の節約志向、人手不足といった問題がのしかかっている。
- ・ コロナ禍以降、利益をさらに悪化させている店舗が多くある一方、コロナ禍前後の人の流れの変化をチャンスとして、自店の独自性を訴求したり業務の効率化を進めたりした店舗もある。こうした店舗は、値上げしたとしても、消費者の理解を得て客数を落とすことなく、売上・利益を回復しつつある。

### 【今期における経営上の課題】

- ・ 過去1～2年を振り返ると、コロナ禍は収束しつつも、原材料の高騰や為替変動などの新たな課題があらわれてきている状況。
- ・ 人手不足や賃上げなども大きな課題になっているが、これらの課題は多くの業種に共通であり、社会的にも認知されている。区内企業の多くが、外部環境要因として踏まえた上で営業していると感じる。
- ・ コストの上昇を販売価格に転嫁することに、まだ躊躇している事業者がいる。特に高齢の事業者にその傾向がみられる。社会的に価格上昇を受け容れやすい流れとなっているので、収益確保の観点から積極的に売値を見直ししてよいと考える。
- ・ 小売店や飲食店では、さまざまな実務的な課題がある。インボイス制度に伴う適格請求書発行の体制づくり、定額減税対応での事務負担、新紙幣発行に伴う自販機の更新など、各社各様に次々と新たな対応を迫られている。その都度、実務人材の不足から難儀しているようだ。

### 【区内小売業企業におけるSDGsに関連する取組について傾向・課題・事例など、何かお気づきの点】

- ・ 商店街組織が加盟店に対してSDGs推進を促す効果は大きい。ある商店街組織は、専従の幹部が、商店街イベントのワークショップやゲームにSDGsの要素を加味したところ、若手の店主が趣旨を理解して集客してくれて、古参の店舗にも気づきをもたらされたという。
- ・ SDGsについての理解は、全体としてはまだそれほど高いとは言えないが、多くの店舗でLED化、光熱費節約のための対策などは進んでいる。また、多くの飲食サービス業等では廃棄ゼロを目指したメニューの工夫が進み、環境を意識したテイクアウトパッケージの採用等もみられる。
- ・ SDGsに対する意識は若い世代ほど高い傾向がある。若者や女性を中心に、コミュニティを意識した、飲食と物販やシェアスペース、ギャラリーなどの複合業態が増加している。また、子ども食堂、売れ残り食品やリユース品の提供、アーティストを支える雇用など、地域・社会貢献性を意識した活動の芽も、そこかしこで生まれ始めている。

### 【区内小売業企業とのやり取りの中でお気づきの点】

- ・ 大田区には外国人への対応策を整えている店舗が少なくない。その結果、外国人客が訪れるようになったという話は聞く。しかし、区内に羽田空港を擁しているものの、訪日の旅行者の来店で多大な恩恵を享受している業種は限定的なのかもしれない。大田区を素通りして、都心や観光地へ赴いているケースが多い可能性がある。
- ・ コロナ禍が落ち着きを見せ、従来の商店街イベント等以外にも、さまざまな場所でマルシェが開催され多くの人を集めている。マルシェ出店は、常設店舗を持たない方や開業したばかりの方にとって、収入を得る、あるいは認知度を上げる機会となる。加えて、横の繋がりをつくる場となり、それが新たな協業を生んだり、情報収集の場となり活動の場を広げたりと、創業のインキュベーション的役割も果たしている。この傾向は特に若い世代に強く現れている。ただし、集客力やテーマ性によるマルシェ自体の評価・選別の兆しもある。

## 事業者の皆様のコメント（主な意見を掲載しています）

### 製造業

#### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・営業や工場で退職があり、まだ補充できていない。
- ・人材が確保できたので、今後は育成し生産量上げる予定。
- ・募集しても人が来ず、人材確保は困難。職業訓練センターのスタッフからも、製造業関連(技術者)を目指す生徒はかなり少なく、応募状況も厳しいとの話を聞いている。
- ・人材の確保が難しい。このままでは技術の継承ができず、生産ができなくなる。外国人労働者もすぐには難しい。不安を感じている。
- ・社員高齢化に伴い、若手の採用を進めているが、技術職の採用(特に電気制御設計)が進んでいない。
- ・従業員の高齢化が問題になっている。技術の継承がより難しくなっている。

#### ■取引先・競合先の状況

- ・主要取引先の大幅な注文減により、利益の確保が困難な状況が長く続いている。
- ・大手企業のライン停止が続いており(型式認定の取り消し等)、受注減が続いている。
- ・客先の廃業、統廃合が起きており、販路拡大に苦労している。
- ・自動車メーカーの設備投資案件が減少している。
- ・仕入先の製造技術の進歩が遅い。
- ・新規の取引先を見つけることに苦戦している。若い技術者同士で意見交換できる場があれば良いと感じる。
- ・取引先が経営方針を変更したために弊社も別の取引先を探している。取引先が相見積りの業者を3社~5社に変えたために、加工賃が大幅に下がってしまい、仕事が取れない。
- ・当社は顧客(代理店)を絞っているため、代理店の好不調に左右される。また当社は技術を伴う現場設置作業の製品であるので、新規開拓には時間がかかる。
- ・主力サービスの需要が一昨年より半減して大変厳しい。
- ・主要取引先からの受注量が数年前から増えない。
- ・値上げを要請すると、相手先に相見積りを実施され、転注されるケースが増えている。同業他社は仕事欲しさに価格を下げるケースが見られる。

#### ■国際情勢・為替の状況

- ・部材を輸入しているので円安の影響が大きい。廃業する仕入先が目立つ。物価高騰で消費者の節約ムードが影響。
- ・円安で利益圧迫。
- ・発注の度に原材料価格が上昇している。

#### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・コロナ禍以降、業務内容を変更し、客先からの発注範囲が狭まったため、売上回復に至らず。

#### ■その他

- ・2024年問題で、ドライバー不足によりトラックの販売不振が続いている。
- ・近年の材料費高騰により、客先への価格転嫁のタイミングの遅れ等、売上高に大きく影響している。補助金制度等の情報を知りたい。
- ・取引先の景況に左右されている感が強く、不安定感が高い。
- ・白熱電球の部品を扱っているが、LED等の普及により需要が年々減少している。電球製造メーカーの廃業が続き、納め先も無くなっている。
- ・溶接の仕事が減少している。
- ・取引先の在庫調整により、今年の売上が減少している状況。
- ・新商材の拡売が好調で業績は伸びているが、一方で既存のビジネス(素材の在庫販売)が厳しい。
- ・インフレ、増税で買い控えが進む中、原材料の度重なる値上げにより商品の値上げをせざるを得ず、尚更、売上が減少して

いる。人員も整理し、報酬も下げ、労働時間も短縮してなんとか凌いでいるのに、鉄鋼、紙など大手メーカーが過去最高益などのニュースを聞くと本当にやるせない。

- ・年金をもらっているので仕事をセーブしている。
- ・物価の上昇に伴う、仕入れ部材の値上げ、経費の負担が大きくなっている。
- ・印刷業界自体の市場の縮小により売上が減少。
- ・印刷業にとって製本等が「要」となっていますが、何件も廃業となり遠くの業者まで依頼している。ペーパーレスの影響やQRコードの関係で印刷物が無くなってしまった。これからも益々ペーパーレスが進んでいくと思う。材料費高騰の影響も甚かり。
- ・米国からの輸入品の割合が多く、円安で利益がまったく出ない。廃業を検討せざるを得ない。
- ・サイン業(看板) 全体的に需要が少なくなっている。他の媒体(SNS等) に流れてしまっている。

## 小売業

### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・求人を行っても応募がない。
- ・社員の高齢化。新規採用難。
- ・飲食店の人材確保には海外人材の確保に頼らざるを得ない状況。しかし、会社規模でビザの人数制限があるのがネック。
- ・とにかく人材の確保に苦労している。
- ・働く従業員が一番の問題ととらえている。そのため労働環境の整備をし直している(什器、備品の入れ替え等)。
- ・人材難は製造品種の縮小を余儀なくされ、販売は売り逃し、喫茶ウエイテレスは疲弊度が上がるため、業績のアップが難しくなりつつある。
- ・羽田空港に隣接しているためホテルが多くなり、外国人の増加がみられるが、顧客となる住民が減少している。高齢化により、近隣の商店街は消滅し、本屋も閉店の危機となっており、今後増加する可能性もなく寂しい限り。都営住宅の老朽化に伴う建替えにより人口の増加を進めていただきたい。
- ・今春、賃上げを実施したが、それに伴う人件費の増加が今後どのような影響を及ぼすか、まだ正確に読めないところがある。
- ・この2~3年の人材の確保が厳しい状況が、このまま続くとすると苦しくなってくる。

### ■取引先・競合先の状況

- ・BtoB等、大口のお客様が少しずつ増えている。今後、さらに多くの人に営業をかける。
- ・海外からのインバウンド客向けの飲食店が好調のようだが、日本人相手の飲食店の売上は停滞している。また終電・終バスの時間が早くなったため、飲食店でゆっくり飲んでいられる時間がなくなったことも、飲食店売上の低迷の一因。
- ・自動車メーカーの不祥事が続き、生産の遅れが生じ、納期が長いめなかなか売上が立たない。
- ・円安等の要因により、物価高になっているが、それに対し実質賃金が上がらず、消費は冷え込み気味。早く適正化することを願っている。
- ・競合先が増え、得意先の取り合いになっている。値下げも検討中。
- ・仕入先は、値上げを繰り返しても、商品は変わらず陳腐化が進んでいる。

### ■国際情勢・為替の状況

- ・価格の上昇で買い控えが起きている。同業店舗が減少しているのと同時に仕入先もなくなっている。

### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・除菌剤の開発・販売(小売り・卸)。
- ・コロナ禍後より売り上げ単価が減少しています。

### ■その他

- ・生活様式の変化やコロナ禍後、人を自宅などに呼ばなくなり、家をきれいにしておくという習慣が減ったと思う。また生活不安により、食べ物優先の購買傾向が生じており、それが影響していると思われる。
- ・厚労省の施策失敗による医療用医薬品不足は、各個店の経営ばかりでなく、国民の健康に深刻な影響を与えており、行政はそのことの自覚がないと思われて仕方がない。
- ・定額減税が実施されたが、とてもわかりにくく大変だった。しかも恩恵が全く感じられない愚策の印象。

- ・光熱費などの値上やキャッシュレス対応による、手数料の積み重ねが利益を圧迫している。キャッシュレス手数料を下げる、もしくは補助金などでの対応が望ましい。キャッシュレス対応を進め、手数料を低くすることが必要。
- ・天候不順、天気が悪い日が多いので商品の廃棄ロスを防ぐのが大変。これから暑くなるので客足が悪くなる。
- ・消費者がネットを利用している比率が高まるにつれ、地域密着型の店舗ではメーカーからの商品調達が難しくなりつつある。
- ・主に官公庁に販売しているが、コロナ禍後に注文が大きく減少した。
- ・天候不順による客の出足の減少。
- ・新型コロナウイルス後の回復が鈍い。その穴をフォローするため、多角化等実施しているが、スピードが遅い。景気回復のスピードが遅い感じがする。

## 建設業

### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・費用が増えている。いつまで、どこまでできるか。
- ・担い手不足が顕著に表れ始めている。今までは専門の高校から採用していたが、生徒数の減少と地元志向が強くなっていることもあり、採用が難しくなっている。
- ・人材の募集強化。有料の募集をしているが、問い合わせがたまにあるだけ。入社には至らない。
- ・親会社も含めた事業の再編が計画されており、雇用の環境等、不確定要素も多く、今後の情勢が難しい。
- ・人材確保は急務であるが、全くできていない。
- ・年々の高卒者の賃金上昇により、既存者との逆転が生じ、なかなか解消できない状態が続いている。
- ・現場技術作業員の高齢化。
- ・とにもかくにも人材不足。その気になれば工事受注ができる。学校が好きではないが、体を動かすのが好きな若者がいればよい。高学歴でなくとも働いてノウハウを身につけていけば、将来は人を指導できるようになれる。
- ・今年度より労働時間規制が本格的になったが、対応策として人材の確保が重要点と思い、有料媒体等利用している。しかし、求職者がほとんど来ない状況。
- ・人材育成が急がれる。
- ・高齢化による引継ぎ問題がある。
- ・建設業では、人材を確保したくても、全く成り手がいない。ハローワークに相談しても「建設業はムリですね」と言われ、もう先はないと思った。
- ・会社の事業継承の時期も近いことと、社員および常用職人の高齢化など、人材面の悩みが多い。
- ・人がいれば受注できる。人を活用するために教育と雇用の在り方を考える。業界が不人気なので日々検討中。

### ■取引先・競合先の状況

- ・競合先が多い。
- ・元請けの出来高払いについて、大変厳しい材料価格や燃料の値上げが続く。下請けに加味されるべき状況は無視され、自社の利益のみ厚くし、下請けへの支払いを縮めている。状況としては先が見えず不安である。
- ・取引先が昨年2社廃業した(後継者不在のため)。今後もこのような事態が起きるので注視しており、また販路を広げていかなければならないと感じている。
- ・適切なサイズの規模の工事が少なく、自社の能力にマッチしない。大きすぎる。

### ■国際情勢・為替の状況

- ・インフレが加速し貨幣価値の下落が来るだろう。利上げが起これ、中小企業の淘汰が来るかもしれない。

### ■その他

- ・人手不足、従業員の高齢化、資材価格の高騰。
- ・工員は順調に採用できている。スタッフ系は充足しているが、先を見て何人か採用したいと考えている。
- ・仕事は個人宅が多く、3年前くらいからはほとんど仕事はない。
- ・社会保険料や消費税等、納めるものの負担が重すぎる。借入をしたものの、半分は7月に税として消えてしまった。経営している以上、売上に波があるのは当然のことで、借り入れをして対応しようにもこの状況に笑うしかない。中小企業にこれ以上、どうしろというのか教えていただきたい。

## 運輸業

### ■人材確保や人材育成の状況・労働環境

- ・2024年問題に対する労働環境の改善。
- ・荷主側の都合で取り引きを断られてしまい、運転手も辞めてしまって、本当に廃業を検討せざるを得ない状況になった。
- ・ドライバー確保が今後一番の課題になると思う。若い人にもやりたくなる仕事に改善したい。
- ・仕事依頼の件数に対して従業員の数が足りない。管理業務のDX化に対しての人材教育で遅れを感じる。
- ・労働環境を整えても人材確保が難しい状況。人材も高齢化しており、若者の人材確保が一番の課題。
- ・ドライバーの確保が難しい状況が続いている。2024年問題でドライバーが不足する。
- ・運送会社の高齢化は弊社においても深刻化をしており、一番若くて30代となっている。大田区には大手運送会社はもとより中小同業者が多く、人材を募集してもライバルが多く、賃金を良くしなければならぬ。そのためには資金力が不可欠であり、車両を新しくしたり、福利厚生を充実させたり等、相当な経費もかかってくる。
- ・今は適正だが、60歳以上の従業員が多くいるので、今後の高齢化が大変。
- ・人材確保と育成に力を入れている。
- ・急激なインバウンドによって貨物量が増え、それに対応するべく、人材の確保、労働体制の見直しを図っている。

### ■取引先・競合先の状況

- ・営業倉庫のため、取引先の稼働状況により左右される。

### ■国際情勢・為替の状況

- ・輸出入貨物の取り扱いのため、国際情勢・為替の状況の影響がある。
- ・車両価格、ガソリン価格などの経費の増加に影響を受けている。
- ・円安が進んでいることにより、輸入コンテナの取扱量が増加しない。
- ・国内での車両が値上がりし、高い水準での相場となっているため、ドライバーさんの実入りが少ない状況となっている。そこに値上げができていない物流業の現状がある。

### ■新型コロナウイルスによる影響・対応策等

- ・新型コロナウイルスの影響で客先が低迷(NET強化、店を縮小)し、運送料も低下した。

### ■その他

- ・人材の確保、2024年問題の対応、ドライバーの高齢問題など課題は山積みとなっている。せめて運賃の値上げだけでも少し緩和されるとよいのだが。
- ・新型コロナウイルスの流行から厳しい状況が続いており、円安が止まらなければどうにもならないと感じている。
- ・2024年問題による労働条件の見直しや定額減税による間接部門の労働時間の増加。
- ・2024年問題の負の側面の影響が出て、取引先との関係を次々と切られてしまっている状況。
- ・1/4が海外人材となっている。

## 金融機関より

※ ご協力いただいた金融機関（共立信用組合・さわやか信用金庫・芝信用金庫・城南信用金庫：50音順）からのコメントを掲載します。なお、コメントは順不同で掲載しています。

### 《令和6年4～6月期における、区内企業との取引（預金・融資量の推移等）を通しての区内の業況》

- ◆ 製造業は、回復傾向にはあるものの、コロナ禍前までは戻らず、受注状況は一向に安定しない。原材料費が依然高止まりしており、収益向上に繋がらない。売上は回復基調にあるが、原材料の高騰分を価格転嫁できず利益が減少している。設備需要の減退や大手自動車メーカー側の要因により減収している先が多い。詳細業種では、医療系製造業の売上が増加傾向にある。
- ◆ 卸売業は、コロナ禍の収束により、外食向けなどの受注が増加傾向にある。利益率は改善するも、経費負担増加により収益面は低調である。
- ◆ 製造業や卸売業も、材料等の値上げや廃業による取引先の減少により、売上の減少傾向が続いている。
- ◆ 小売業は、回復傾向にあるものの、光熱費をはじめとする経費負担増加により、収益はなかなか向上していない。
- ◆ 卸売業、小売業等は、物価高による価格転嫁やインバウンド効果により、増収している先が多いことが特徴。
- ◆ 飲食業全般において、仕入価格の高騰等の要因により、厳しい状況が続いている。
- ◆ 飲食業、小売業については、客足が戻りつつ売上が回復傾向にはあるが、コロナ禍前の水準には至っていない。また、原材料仕入れ価格の上昇等の影響もある。
- ◆ サービス業は回復傾向にあり、売上は堅調に推移している。一方、人員確保及び人件費負担が増となっている。
- ◆ 建設業は、材料費、人件費高騰のなか、受注価格への転嫁を思うように行うことができず、収益向上に繋がっていない。都内の再開発ビルの案件に絡んでいる企業は安泰だが、そうでない先や従来と変わらぬ工事受注を維持しようとしている先は苦戦している。
- ◆ 不動産業（賃貸業含む）は、物価高騰傾向の中で、入居者の入れ替わりの際、メンテナンスを行えば、比較的賃料収入アップを図ることが可能である。総体的に安定しているものの、地価上昇の影響を受けて、固定資産税をはじめ税金支払い負担が増加している。
- ◆ 融資量はコロナ融資の借り換え、資金繰り支援とともに、追加の資金調達を希望する企業も増え、増加の兆しを見せている。融資借入や個人預金の取り崩し等にて資金を補填する事で現状持ち込んでいるが、コロナ禍以前までに回復したとはいえない状況である。
- ◆ 総じてコロナショックは希薄になりつつあり、見直しは徐々に明るくなっているものの、見積りまでことどまり、スピード感のある受注等の確定には至っていないのが現実。取引のある区内企業は、収益性を意識する会社が増え、キャッシュフローを重視しており、資金調達ができればよいとの考えをもつ経営者が激減している。このため、企業規模や業種等に見合った、預金・融資量のバランスを意識して、資金繰りを組んでいる。しかし、中小企業は、原材料、人件費の高騰に加え、社会保険料や各種税金の猶予はなく、価格転嫁も進んでいない。大企業とは異なり、収益力はなかなか上がってこない状況にある。
- ◆ 全体でみると、業況に連動して預金融資ともに横ばいの状況。増減の二極化が進んでいる。
- ◆ 当期においては、物価の高騰や金利上昇等、厳しい経営環境が継続している。コロナ禍において売上高の低迷や資金繰りの悪化に対応するために資金調達を実施した事業者が多く、その制度融資の償還が始まった事により、資金繰りに苦慮する取引先も一定数認められる。
- ◆ 中小零細事業者は、得意先への価格転嫁等もままならない中で、人材確保のための賃上げ対応も迫られるなど、適正な収益の確保が難しい状況となっている。
- ◆ 6月末にて、セーフティーネット4号に伴う新型コロナウイルス関係借換融資が終了し、借換のための融資相談が増加した。
- ◆ 大田区中小企業融資あっせん制度「原油価格・物価高騰対策資金」が、4月より申し込み開始となり、申込件数は増加した（大田区あっせんに関係する申込の8割近くは本制度での申込）。

### 《金融機関や行政が行っている取組やサービスについて、区内企業から寄せられた要望や相談》

- ◆ 新型コロナウイルスの収束後、業況が改善傾向にあり、経営改善の取り組みによって財務健全化に着手した企業が増えてきた。合わせて既存融資の借換についての相談も受けている。
- ◆ 補助金や助成金の充実、申請方法の簡略化。
- ◆ 事業継承時における、金融機関や公庫・協会などからのスムーズな資金繰り支援の要望。
- ◆ 不動産担保や人的保証に頼らず、事業の将来性や事業内容を考慮し、融資・投資をしてほしいとの要望。
- ◆ 大田区の制度融資は大変好評。区内企業からの要望として、大田区制度融資の経営一本化資金（期間84か月）の柔軟対応希望の声がある。現状大田区のゼロゼロ資金を取りまとめることができないので、借り換え対象に入れて欲しい。また融資期間も84か



月なので、12か月まで融資期間を長くしてほしいという声がある。

- ◆ 金利が上昇局面にある中で、「資金調達におけるコスト負担増加を抑えたい」との事業者の声が多く、区のあっせん融資の相談申込は引き続き底堅く推移している。また、物価や人件費の高騰、急激な円安の進行など、事業者の経営環境が目まぐるしく変化する中で、どのように適正な収益を確保していくのか、という課題に直面している経営者が多い。当金庫や自治体を実施する商談会や、本業支援の各種セミナーへの興味関心も高まってきている。厳しい経営環境の中で、身近に寄り添って相談に乗ってもらえる金融機関や専門家に対するニーズが、より一層高まっている。
- ◆ 本業支援(業況が厳しい先へ、保証協会専門家派遣制度・東京都よろず支援拠点等の相談希望)。
- ◆ 一部の製造業では、補助金や助成金を活用して設備導入を行っているが、大半の製造業者は設備導入まで手が回っていない。
- ◆ コロナ禍期間を含めた、社会保険料の猶予等の見直し。
- ◆ 提携先紹介の充実。
- ◆ 各種セミナーや相談会のリアル開催(WEB開催は迫りに欠ける)。

#### 《その他、大田区の景況感に関する事項》

- ◆ アフターコロナが定着する中、撤退・廃業の選択をする企業が増えてきた。
- ◆ 撤退・廃業の際の企業(代表者)が検討する選択肢の中にM&Aの声も多々あるが、新型コロナウイルスの影響で財務が悪化した企業が多く、売り手と買い手のギャップが懸念される。
- ◆ 外国人旅行者増加により、日本のハブ空港である羽田空港を国内外の玄関口として利用する人が増加している。羽田空港を有する大田区は、そのインバウンド効果により区内滞在者も増加し、飲食店や小売店などは、コロナ禍と比較して、売上が増加しているものと思われる。
- ◆ 地価上昇と建築代金高騰・高止まりにより、住宅購入希望者が購入を諦めざるを得ない事例があった(物価高騰に収入が追いついていない)。
- ◆ 新型コロナウイルスが5類に移行するも、未だ業種によっては影響が残っており、コロナ禍以前の売上へ戻っている先は少ないように感じる。
- ◆ 地元商店街(の飲食業)や製造業は、『大田区・オープンファクトリー』等の地域の催しへの参加や、『ぷらっと武蔵新田フェスタ』等の開催によって地域活性化を図り、増収増益に自助努力している。しかし、現状では蒲田駅周辺に比べ人通りが少なく、回復するにはもう暫く時間を要すると思料する。
- ◆ 「I-OTA・大田区グループ」の情報発信に注目している。大田区を中心に、全国の中小製造業約90社(2023年12月時点)が参加するグループであり、試作開発等ものづくりに関する相談に、エキスパート集団がワンストップで対応している。
- ◆ 業況が回復している企業がある一方、依然として低迷している企業もあり、益々二極化が進行している。
- ◆ 景況感については横ばいである。その他細かいところで気付いた点は、①後継者がいる企業は増収増益傾向。
- ◆ ②取引先が少ない家族経営のような零細企業は減収傾向。③原料高においては価格転嫁が全額ではなく一部対応になっている。
- ◆ 最近の金利や株価の上昇を受け、個人においては貯蓄から投資へのニーズが高まっている。金利志向の高い個人顧客は、預金を解約し株や投資信託、各行の特別金利の預金等へ預け替える動きもみられる。一方、これまで長期保有してきた株や不動産を売却し、利益を確定させる動きもみられる。個人資産の動きが活発になってきている印象。
- ◆ 鋳物業やダイカストは海外企業との低価格競争により、廃業に追い込まれている印象。
- ◆ 新型コロナウイルスの影響から徐々に回復し、業況回復・売上増加する企業が増えてきたものの、昨今の原油高・物価高による利益率悪化が顕著に表れてきている。資金繰り支援・本業支援を継続的に実施し、対応していきたい。
- ◆ インボイス対応、7月からの改刷・新札対応の負担増。
- ◆ 価格転嫁が図られず、賃上げに消極的。
- ◆ 人材不足、後継者不足。

# 日銀短観

[調査対象企業数]

(2024年6月調査)

調査対象企業数

	製造業	非製造業	合計	回答率
全国企業	3,778社	5,298社	9,076社	99.2%
うち大企業	917社	814社	1,731社	99.3%
中堅企業	1,057社	1,527社	2,584社	99.1%
中小企業	1,804社	2,957社	4,761社	99.2%

(参考)事業計画の前提となっている想定為替レート(全規模・全産業)

		2023年度		2024年度	
		上期	下期	上期	下期
円/ドル	2024年3月調査	140.36	139.04	141.68	141.42
	2024年6月調査	141.58	139.40	143.76	144.77
円/ユーロ	2024年3月調査	150.24	148.90	151.57	151.86
	2024年6月調査	152.06	149.48	154.65	155.40

[業況判断]

(「良い」 - 「悪い」・%ポイント)

	2024年3月調査		2024年6月調査			
	最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
<b>大企業</b>						
製造業	11	10	13	2	14	1
非製造業	34	27	33	-1	27	-6
全産業	22	19	22	0	20	-2
<b>中堅企業</b>						
製造業	6	5	8	2	7	-1
非製造業	20	15	22	2	16	-6
全産業	14	11	16	2	12	-4
<b>中小企業</b>						
製造業	-1	0	-1	0	0	1
非製造業	13	8	12	-1	8	-4
全産業	7	5	7	0	5	-2
<b>全規模合計</b>						
製造業	4	4	5	1	6	1
非製造業	18	13	19	1	13	-6
全産業	12	9	12	0	10	-2

[売上高・収益計画]

(前年度比・%)

		2023年度		2024年度	
		修正率	(計画)	修正率	
大企業	製造業	3.4	0.0	2.5	1.6
	国内	3.7	-0.3	2.4	1.4
	輸出	2.9	0.6	2.6	2.2
	非製造業	1.0	-0.4	2.5	1.0
	全産業	2.0	-0.3	2.5	1.3
中堅企業	製造業	2.2	0.2	2.7	0.9
	非製造業	4.4	0.6	2.2	1.1
	全産業	3.7	0.5	2.4	1.0
	製造業	2.6	0.5	1.5	0.4
	非製造業	4.4	1.3	-0.1	1.1
中小企業	全産業	4.0	1.1	0.2	0.9
	製造業	3.0	0.1	2.4	1.3
	非製造業	3.0	0.4	1.6	1.0
全規模合計	全産業	3.0	0.3	1.9	1.1

(注)修正率・幅は、前回調査との対比

[需給・在庫・価格判断]

(%ポイント)

		2024年3月調査		2024年6月調査			
		最近	先行き	最近	変化幅	先行き	変化幅
中小企業	国内での製商品・サービス需給判断						
	製造業	-20	-18	-20	0	-19	1
	うち素材業種	-24	-23	-24	0	-24	0
	加工業種	-17	-15	-18	-1	-17	1
	非製造業	-9	-9	-9	0	-10	-1
海外での製商品需給判断	製造業	-17	-14	-16	1	-14	2
	うち素材業種	-23	-20	-21	2	-21	0
	加工業種	-13	-11	-13	0	-9	4
	製商品在庫水準判断						
	製造業	18		16	-2		
製商品流通在庫水準判断	うち素材業種	19		17	-2		
	加工業種	18		16	-2		
	製造業	16		17	1		
	うち素材業種	21		21	0		
	加工業種	14		14	0		
販売価格判断	製造業	26	33	30	4	37	7
	うち素材業種	27	34	35	8	38	3
	加工業種	25	33	28	3	36	8
	非製造業	26	32	28	2	33	5
	仕入価格判断						
製造業	56	59	61	5	62	1	
うち素材業種	51	55	60	9	59	-1	
加工業種	59	61	63	4	64	1	
非製造業	53	56	55	2	58	3	

## 東京都と大田区の企業倒産動向 (令和6年6月)

1. 東京都の倒産概況

(単位:件・億円)

	令和5年6月	令和6年5月	令和6年6月	前月比	前年同月比
件数	132	191	146	-45	14
金額	601	338	149	-189	-452

2. 東京都の原因別倒産動向

(単位:件・億円)

放漫経営	過小資本	他社倒産の余波	既往のしわ寄せ	販売不振
18	165	2	12	11
18	68.6	94	54.2	
売掛金回収	信用性低下	在庫状態悪化	設備投資過大	その他
0	0.0	0	0.0	0
0	0.0	0	0.0	3
0	0.0	0	0.0	1.3

3. 東京都の業種別倒産動向

(単位:件・億円)

	件数			金額		
	前年同月	前月	当月	前年同月	前月	当月
製造業	12	5	11	11	38	17
卸売業	18	44	21	366	38	10
小売業	13	19	5	29	50	4
サービス業	28	47	40	11	53	21
建設業	17	19	17	31	13	12
不動産業	9	8	5	124	13	9
情報通信業・運輸業	19	21	29	16	12	65
宿泊業・飲食サービス業	12	14	13	10	28	11
その他	4	14	5	3	93	2
合計	132	191	146	601	338	149

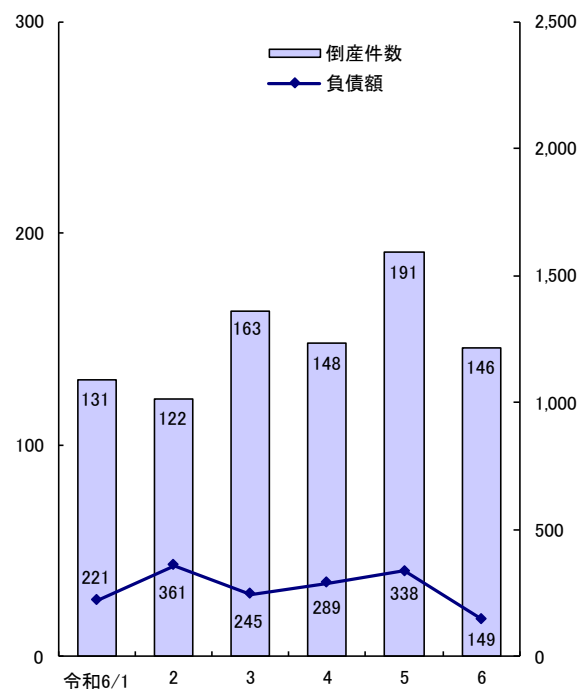
4. 大田区内の令和6年6月の倒産動向

業種	件数	負債総額
製造業	0件	0百万円
卸売業	2件	40百万円
小売業	0件	0百万円
サービス業	1件	20百万円
建設業	0件	0百万円
不動産業	1件	181百万円
情報通信業・運輸業	0件	0百万円
宿泊業・飲食サービス業	3件	70百万円
その他	1件	40百万円
合計	8件	351百万円

東京都の倒産概況

(株)東京商工リサーチ調べ

(億円)



## 特別調査「SDGsについて」

- ① SDGsの認知状況は、「SDGsについて内容を把握している」が64.9%。
- ② SDGsへの取組状況は、「特に取り組む予定はない」が51.6%で最多。
- ③ SDGsへの取組に関連するゴールは、「ゴール8「働きがいも経済成長も」」が48.6%で最多。
- ④ SDGsに取り組もうと思ったきっかけは、「企業戦略のひとつとして取り組むため」が67.4%で最多。
- ⑤ SDGsへの取組で得られた効果は、「従業員の意識改革」が42.8%で最多。
- ⑥ SDGsに取り組まない理由は、「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」が43.2%で最多。

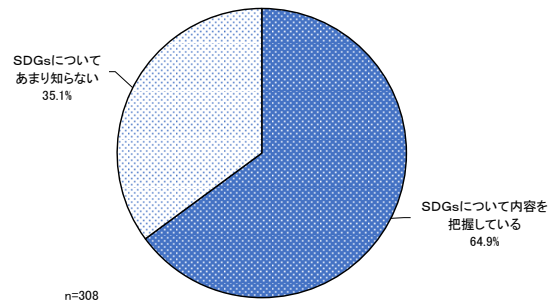
注1: グラフの数値は、小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計数値が100%にならないことがあります。  
 注2: グラフの横に記載している「n」は、有効回答件数を意味しています。

### 問1. SDGsの認知状況

SDGsの認知状況は、「SDGsについて内容を把握している」が64.9%、「SDGsについてあまり知らない」が35.1%となっている。

業種別にみると、「SDGsについて内容を把握している」は、製造業で68.9%と最も多く、次いで運輸業(66.7%)、小売業(66.1%)、建設業(55.7%)の順となり、すべての業種で半数を超えている。

一方、「SDGsについてあまり知らない」は建設業で44.3%と4割半ばの回答となった。



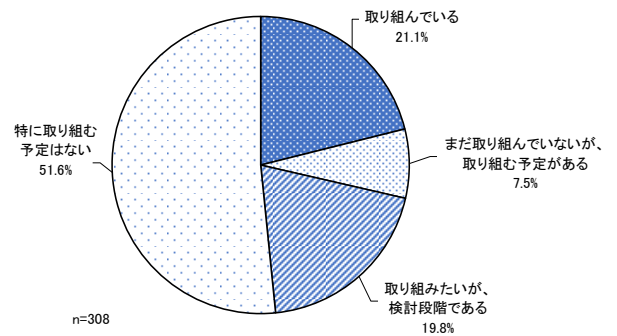
	全体	SDGsについてご存じですか		
		SDGsについて内容を把握している	SDGsについてあまり知らない	
全体	308 100.0	200 64.9	108 35.1	
業種	製造業	122 100.0	84 68.9	38 31.1
	小売業	62 100.0	41 66.1	21 33.9
	建設業	70 100.0	39 55.7	31 44.3
	運輸業	54 100.0	36 66.7	18 33.3

### 問2. SDGsへの取組状況

SDGsへの取組状況は、「取り組んでいる」が21.1%、「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」が7.5%、「取り組むたいが、検討段階である」が19.8%となっている。なお、「特に取り組む予定はない」は51.6%であった。

業種別にみると、「取り組んでいる」は、小売業で26.6%と最も多く、次いで製造業(23.0%)、運輸業(20.4%)、建設業(13.2%)の順であった。

一方、「特に取り組む予定はない」は建設業で58.8%と最も多く、次いで運輸業(51.9%)、小売業(51.6%)の順となり、製造業以外の業種で、5割超の回答となった。

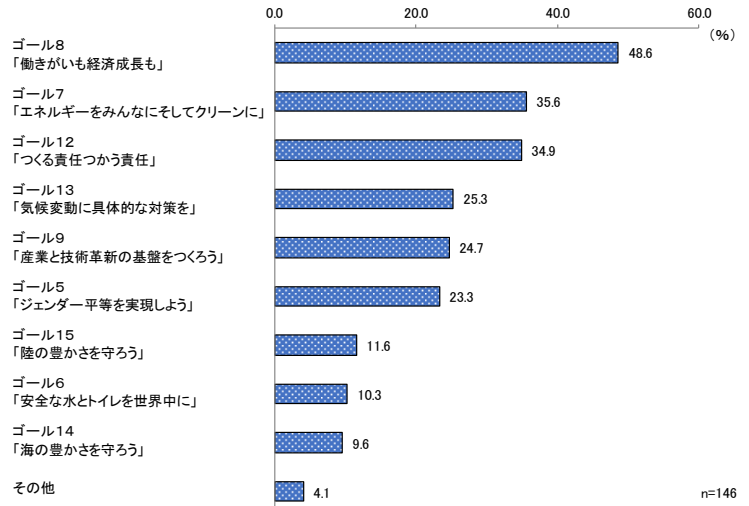


	全体	事業活動としてSDGsに取り組んでいますか				
		取り組んでいる	まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある	取り組むたいが、検討段階である	特に取り組む予定はない	
全体	308 100.0	65 21.1	23 7.5	61 19.8	159 51.6	
業種	製造業	122 100.0	28 23.0	9 7.4	27 22.1	58 47.5
	小売業	64 100.0	17 26.6	5 7.8	9 14.1	33 51.6
	建設業	68 100.0	9 13.2	5 7.4	14 20.6	40 58.8
	運輸業	54 100.0	11 20.4	4 7.4	11 20.4	28 51.9

問3. SDGsへの取組に関連するゴール(複数回答可)

問2で「取り組んでいる」「まだ取り組んでいないが、取り組む予定がある」「取り組みたいが、検討段階である」のいずれかを回答された方に、その取組が17あるSDGsの目標のうち、どのゴールに関連するか尋ねたところ、「ゴール8「働きがいも経済成長も」」が48.6%で最も多く、次いで「ゴール7「エネルギーをみんなにそしてクリーンに」」が35.6%、「ゴール12「つくる責任つかう責任」」が34.9%、「ゴール13「気候変動に具体的な対策を」」が25.3%、「ゴール9「産業と技術革新の基盤をつくろう」」が24.7%と続いた。

業種別にみると、すべての業種で「ゴール8「働きがいも経済成長も」」が最も高く、製造業(51.6%)、小売業(50.0%)、運輸業(46.2%)、建設業(42.9%)の順となった。また、製造業では「ゴール12「つくる責任つかう責任」」が46.8%、「ゴール9「産業と技術革新の基盤をつくろう」」が40.3%、小売業では「ゴール5「ジェンダー平等を実現しよう」」が33.3%とそれぞれ他の業種に比べて割合が高くなっている。



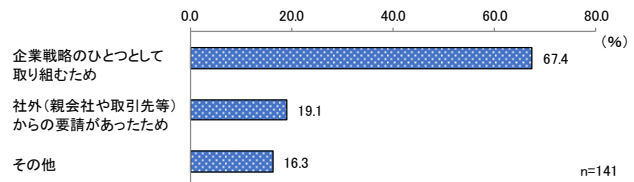
	全体	どのゴールに関連する取組ですか				
		ゴール8 「働きがいも 経済成長も」	ゴール7 「エネルギーを みんなにそして クリーンに」	ゴール12 「つくる責任 つかう責任」	ゴール13 「気候変動に 具体的な対策を」	
全体	146	71	52	51	37	
	100.0	48.6	35.6	34.9	25.3	
業種	製造業	62	32	22	29	15
		100.0	51.6	35.5	46.8	24.2
	小売業	30	15	11	8	9
		100.0	50.0	36.7	26.7	30.0
	建設業	28	12	11	10	6
	100.0	42.9	39.3	35.7	21.4	
運輸業	26	12	8	4	7	
	100.0	46.2	30.8	15.4	26.9	

	ゴール9 「産業と技術革新 の基盤をつくろう」	ゴール5 「ジェンダー平等を 実現しよう」	ゴール15 「陸の豊かさを 守ろう」	ゴール6 「安全な水と トイレを世界中に」	ゴール14 「海の豊かさを 守ろう」	その他
	36	34	17	15	14	6
	24.7	23.3	11.6	10.3	9.6	4.1
	25	14	9	9	8	3
	40.3	22.6	14.5	14.5	12.9	4.8
	6	10	5	3	3	-
	20.0	33.3	16.7	10.0	10.0	-
	5	5	1	3	2	2
	17.9	17.9	3.6	10.7	7.1	7.1
	-	5	2	-	-	1
	-	19.2	7.7	-	3.8	3.8

問4. SDGsに事業活動として取り組もうと思ったきっかけ(複数回答可)

SDGsに事業活動として取り組もうと思ったきっかけは、「企業戦略のひとつとして取り組むため」が67.4%、「社外(親会社や取引先等)からの要請があったため」が19.1%となった。

業種別にみると、「企業戦略のひとつとして取り組むため」がすべての業種で6割以上となっており、割合では小売業(74.1%)、建設業(71.4%)、運輸業(64.0%)、製造業(63.9%)の順となっている。

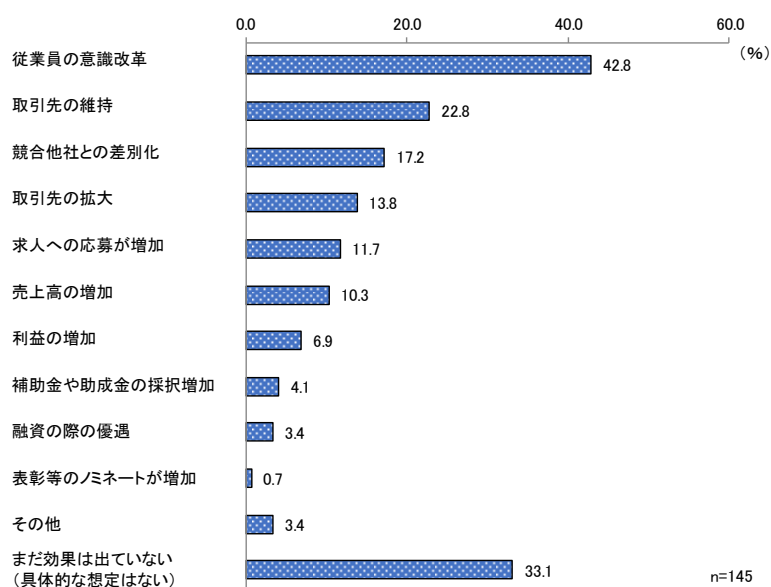


	全体	取り組もうと思ったきっかけは何ですか			
		企業戦略のひとつとして取り組むため	社外(親会社や取引先等)からの要請があったため	その他	
全体	141	95	27	23	
	100.0	67.4	19.1	16.3	
業種	製造業	61	39	12	12
		100.0	63.9	19.7	19.7
	小売業	27	20	3	5
		100.0	74.1	11.1	18.5
	建設業	28	20	4	4
	100.0	71.4	14.3	14.3	
運輸業	25	16	8	2	
	100.0	64.0	32.0	8.0	

問5. SDGsに事業活動として取り組む中で、得られた効果(複数回答可)

SDGsに事業活動として取り組む中で、得られた効果(期待する効果含む)は、「従業員の意識改革」が42.8%、「取引先の維持」が22.8%、「競合他社との差別化」が17.2%と続いた。なお、「まだ効果は出ていない(具体的な想定はない)」は33.1%と3割強を占めている。

業種別にみると、得られた効果は「従業員の意識改革」がすべての業種で最も多く、製造業(48.4%)、運輸業(40.0%)、建設業(39.3%)、小売業(36.7%)の順となった。一方、「まだ効果は出ていない(具体的な想定はない)」は小売業が36.7%で最も高く、「従業員の意識改革」と同率となっている。



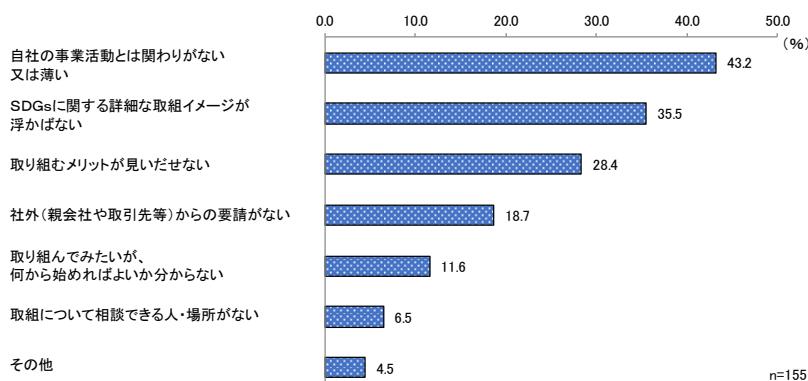
(上段:件数、下段:%)

	全体	取り組む中で、得られた効果は何ですか											まだ効果は出ていない(具体的な想定はない)	
		従業員の意識改革	取引先の維持	競合他社との差別化	取引先の拡大	求人への応募が増加	売上高の増加	利益の増加	補助金や助成金の採択増加	融資の際の優遇	表彰等のノミネートが増加	その他		
全体	145	62	33	25	20	17	15	10	6	5	1	5	48	
	100.0	42.8	22.8	17.2	13.8	11.7	10.3	6.9	4.1	3.4	0.7	3.4	33.1	
業種	製造業	62	30	17	13	11	6	8	5	2	1	-	1	18
		100.0	48.4	27.4	21.0	17.7	9.7	12.9	8.1	3.2	1.6	-	1.6	29.0
	小売業	30	11	5	5	2	3	4	4	3	1	1	-	11
		100.0	36.7	16.7	16.7	6.7	10.0	13.3	13.3	10.0	3.3	3.3	-	36.7
	建設業	28	11	5	3	4	4	1	-	1	3	-	4	10
	100.0	39.3	17.9	10.7	14.3	14.3	3.6	-	3.6	10.7	-	14.3	35.7	
運輸業	25	10	6	4	3	4	2	2	-	-	-	-	9	
	100.0	40.0	24.0	16.0	12.0	16.0	8.0	4.0	-	-	-	-	36.0	

問6. SDGsに事業活動として取り組まない理由(複数回答可)

問2で「特に取り組む予定はない」と回答された方に、SDGsに事業活動として取り組まない理由を尋ねたところ、「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」が43.2%、「SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない」が35.5%、「取り組むメリットが見いだせない」が28.4%と続いた。

業種別にみると、製造業(49.1%)、建設業(47.4%)では「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」が最も多く、運輸業(48.1%)では「SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない」が最多となり、小売業(33.3%)では「自社の事業活動とは関わりがない又は薄い」と「SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない」が同率で最多となった。



(上段:件数、下段:%)

	全体	取り組まない理由は何ですか						その他
		自社の事業活動とは関わりがない又は薄い	SDGsに関する詳細な取組イメージが浮かばない	取り組むメリットが見いだせない	社外(親会社や取引先等)からの要請がない	取り組んでみたいが、何から始めればよいか分からない	取組について相談できる人・場所がない	
全体	155	67	55	44	29	18	10	7
	100.0	43.2	35.5	28.4	18.7	11.6	6.5	4.5
業種	製造業	57	28	16	15	10	4	2
		100.0	49.1	28.1	26.3	17.5	7.0	3.5
	小売業	33	11	11	9	4	4	3
		100.0	33.3	33.3	27.3	12.1	12.1	9.1
	建設業	38	18	15	11	10	4	3
	100.0	47.4	39.5	28.9	26.3	10.5	7.9	
運輸業	27	10	13	9	5	6	2	
	100.0	37.0	48.1	33.3	18.5	22.2	7.4	

## 特別企画「令和5年の休廃業・解散、新設法人」

- ① 令和5年の休廃業解散は396件（前年344件、前年比15.1%増）で、前年より増加している。
- ② 令和5年の新設法人は1,054社（前年910社、前年比15.8%増）で、前年より増加している。

### 1. 令和5年の休廃業解散

#### 【全体】

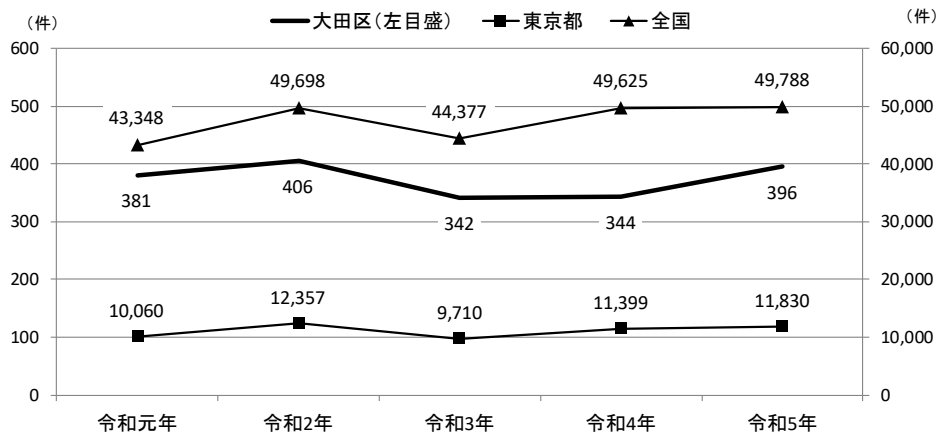
東京商工リサーチの調べでは、令和5年の大田区の休廃業解散した企業数は396件（前年344件、前年比15.1%増）で前年より増加した。東京都全体では11,830件（同11,399件、同3.8%増）でやや増加している。市区郡別でみると、最多は港区の1,610件で、千代田区1,197件、中央区937件、渋谷区793件と続き、大田区は7番目に多かった。

なお、「休廃業解散」は「倒産（法的整理、私的整理）」以外の方法で事業活動を停止したものをいう。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移

	(単位:件)					前年比
	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	
解散	356	378	310	319	330	3.4%
休業	12	10	8	13	26	100.0%
廃業	13	18	24	12	40	233.3%
合計	381	406	342	344	396	15.1%

大田区・東京都・全国 休廃業・解散件数 年次推移



※平成30年に、過去に遡って「休廃業・解散」の再取材を行ったため、一昨年発表分より件数が増加しています。

大田区の令和5年の倒産件数は64件（前年比60.0%増）と前年を上回った。倒産件数（64件）と比較すると、休廃業解散件数（396件）は約6.2倍の件数となっている。

#### 【業種別】

業種別では、飲食業や宿泊業などを含むサービス業他が123件（構成比31.1%）で最多。以下、製造業91件（同23.0%）、建設業56件（同14.1%）、不動産業33件（同8.3%）と続く。

前年比では、10業種のうち6業種で前年を上回った。増加率では、農・林・漁・鉱業100.0%増、建設業69.7%増、金融・保険業50.0%増の順であった。

業種を細分化してみると、飲食店28件（前年13件）が最多。次いで、総合工事業22件（前年13件）、専門サービス業20件（前年24件）と続いた。

大田区 休業・廃業・解散件数 年次推移(業種別)

	(単位:件)					構成比
	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	
農・林・漁・鉱業	1	0	0	1	2	0.5%
建設業	36	44	40	33	56	14.1%
製造業	94	96	77	74	91	23.0%
卸売業	44	43	36	33	31	7.8%
小売業	44	40	32	34	31	7.8%
金融・保険業	4	4	5	6	9	2.3%
不動産業	23	33	28	29	33	8.3%
運輸業	14	3	6	7	6	1.5%
情報通信業	24	15	21	20	14	3.5%
サービス業他	97	128	97	107	123	31.1%
合計	381	406	342	344	396	100.0%

#### 【資本金別】

資本金別では、最多が1百万円以上5百万円未満の163件（前年153件、構成比41.2%）だった。1千万円未満は306件（前年266件、構成比77.3%）、1千万円以上は90件（同78件、同22.7%）で、小規模な企業が7割を占めた。

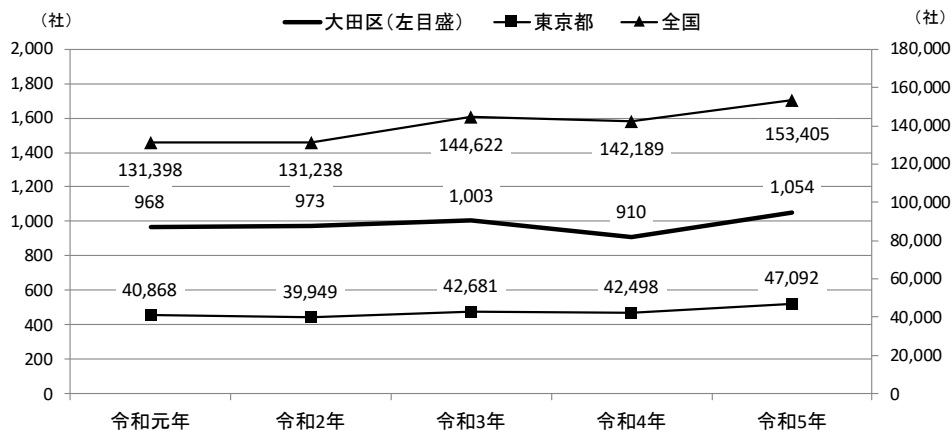
## 2. 令和5年の新設法人

### 【全体】

次に、東京商工リサーチの企業データベースから、令和5年に大田区で新しく設立された法人を抽出したところ、1,054社（前年910社、前年比15.8%増）と前年より増加した。

東京都全体では4万7,092社（同4万2,498社、同10.8%増）と前年より増加となった。なお、23区では、前年比増加が22区、減少が1区だった。市区郡別でみると、最多が港区の7,027社。次いで、渋谷区5,377社、中央区4,502社、新宿区3,842社、千代田区3,774社と続き、大田区は13番目に多かった。

大田区・東京都・全国 新設法人 年次推移



### 【業種別】

業種別では、最多が飲食業や宿泊業などを含むサービス業他の505社（構成比47.9%）で5割弱を占めた。次に、不動産業120社（同11.4%）、情報通信業109社（同10.3%）、建設業83社（同7.9%）、製造業及び小売業63社（同6.0%）、卸売業47社（同4.5%）、金融・保険業35社（同3.3%）と続く。

前年比では10業種のうち、5業種で前年を上回った。増加率では、金融・保険業105.9%増（17→35社）、建設業40.7%増（59→83社）、卸売業34.3%増（35→47社）の順であった。

業種を細分化してみると、最多はデザイン業や経営コンサルタント業を含む「専門サービス業」の152社（前年133社）だった。次いで、飲食店94社（同75社）、情報サービス業78社（同92社）、その他の事業サービス業74社（同57社）、不動産取引業66社（同77社）と続いた。前年と比べると、専門サービス業や飲食店、その他の事業サービス業が増加し、一方で、不動産取引業や情報サービス業は減少した。

大田区 新設法人社数 年次推移(業種別)

	年次推移(単位:社)					構成比
	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	
農・林・漁・鉱業	7	4	6	4	2	0.2%
建設業	47	56	69	59	83	7.9%
製造業	67	69	61	70	63	6.0%
卸売業	45	46	39	35	47	4.5%
小売業	88	99	88	69	63	6.0%
金融・保険業	21	32	31	17	35	3.3%
不動産業	157	123	119	123	120	11.4%
運輸業	21	22	16	24	27	2.6%
情報通信業	96	110	120	112	109	10.3%
サービス業他	419	412	454	397	505	47.9%
合計	968	973	1,003	910	1,054	100.0%

### 【資本金別】

資本金別では、最多が1百万円以上5百万円未満の488社（前年419社、構成比46.3%）だった。1千万円未満は1,014社（同875社、同96.2%）となり、資本金規模が小さな法人が大半を占めている。

大田区 新設法人社数 年次推移(資本金別)

	年次推移(単位:社)					構成比
	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年	
1億円以上	4	4	2	3	1	0.1%
5千万円以上	3	2	2	5	3	0.3%
1千万円以上	29	34	30	27	36	3.4%
5百万円以上	166	166	109	140	190	18.0%
1百万円以上	452	450	515	419	488	46.3%
1百万円未満	249	264	277	254	267	25.3%
その他	65	53	68	62	69	6.5%
合計	968	973	1,003	910	1,054	100.0%

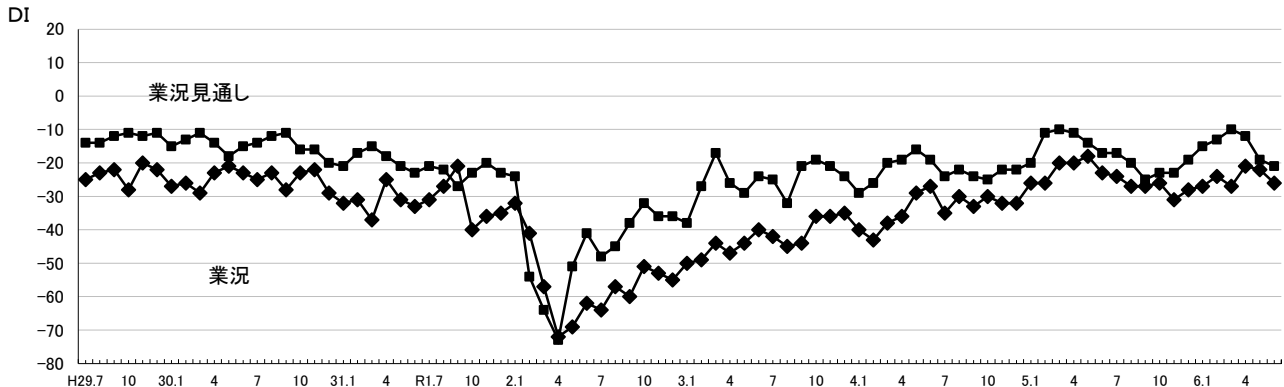


# 東京都内の概況

業況：製造業、サービス業で改善

見通し：サービス業を除くすべての業種で改善の見通し

## 都内中小企業の景況



## 概況

令和6年4～6月の都内中小企業の業況DI（業況が「良い」とした企業割合－「悪い」とした企業割合）は、前期比で1ポイント増加し△26と前期並の悪化となりました。今後3か月間（令和6年7～9月）の業況見通しDIは、△21とわずかに改善傾向で推移すると見込まれています。

### 製造業

前期（令和6年3月）と比較すると、業況はわずかに改善しました。売上高は前期並となりました。

価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まり、仕入価格は上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別にみると、「住宅・建物関連」は非常に大きく改善しました。「紙・印刷」、「一般・精密機械等」はともに多少改善し、「電気機器」はわずかに改善しました。「衣料・身の回り品」、「材料・部品」は前期並となりました。一方、「その他」は非常に大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は多少改善し、売上高も減少傾向がわずかに弱まると予想されています。

### 小売業

前期（令和6年3月）と比較すると、業況は厳しさが多少増しました。売上高は減少傾向が多少強まりました。

価格面では、販売価格、仕入価格はともに上昇傾向がわずかに強まりました。

業種別にみると、「耐久消費財」は非常に大きく改善しました。一方、「衣料・身の回り品」は悪化傾向がわずかに強まり、「食料品」は悪化傾向が多少強まりました。「余暇関連」は大きく悪化、「日用雑貨」は非常に大きく悪化しました。

今後3か月見通しの業況は大きく改善し、売上高は前期並の減少傾向が続くと予想されています。

### サービス業

前期（令和6年3月）と比較すると、業況は多少改善しました。売上高は前期並となりました。

価格面では、販売価格は上昇傾向がわずかに弱まりました。

業種別にみると、「企業関連サービス」、「個人関連サービス」はともに多少改善しました。

今後3か月見通しの業況は厳しさがわずかに増し、売上高は減少傾向がわずかに強まると予想されています。

東京都産業労働局「中小企業の景況調査」より

## 大田区産業経済部産業振興課

TEL：03-6424-8655 FAX：03-6424-8233

E-mail：sangyo@city.ota.tokyo.jp